

10

Denizli'nin Başarılı Kadınları - Tülay AKKOL

25 yıllık diş hekimliği mesleğinde hiç durmamış ve sayısız eğitimlerle kendini mesleğinde sürekli geliştirerek Denizli'nin sağlık turizmi alanında attığı adımların öncüsü olmuş bir kadın Tülay Akkol. Küçüklüğünden beri hedefinin yalnızca var olanın bir üstüne çıkmak olduğunu belirten Akkol, meslek hayatını ve sağlık turizmi sektörünü DESİAD Gündem'e anlattı.

12

Başarı Tekstil'in Yolculuğu - İsmail YILMAZ

Türkiye'nin en büyük ev tekstili markalarının bez tedarikçisi olma hedefiyle başlayan bir serüvenin, markaların konsept tasarımından paketli ürüne kadar tüm aşamalarında servis veren bir yapıya dönüşümü... "Önce insan" ilkesi sayesinde birlikte aşılan zorluklar, iş ve sosyal yaşantımızda çocukluğumuzda yaşadığımız olayların etkisi... Başarı Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Yılmaz, firmasının yolculuğunu ve "iyi insan" kalabilmenin önemini anlattı...

DESİAD GÜNDEM

www.desiad.org.tr

AĞUSTOS SAYISI 2022 / SAYI 12 ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR.

VERİMLİLİK İÇİN ÖNCELİK İNSAN KAYNAKLARI PROJESİ



DESİAD sürdürülebilirlik alanında insan odaklı projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. Dernek bu kapsamda hazırladığı ve GEKA tarafından da desteklenen "Verimlilik İçin Öncelik İnsan Kaynakları" projesinin eğitimlerini tamamladı. [SAYFA 3](#)

SEKTÖR DOSYASI: NANOTEKNOLOJİ



Denizli'nin ekonomik nabzını yokladığımız köşemizde bu sayımızda Bilgi ve Teknoloji sektörünü ele aldık. Global ölçekte çok önemli bir yere sahip ve hayatın her alanında varlığını iyice hissettirmeye başladığımız nanoteknoloji, enerjiden mobilyaya, sağlıktan giyime ve elektroniğe kadar her yerde kullanılıyor. Nanoteknolojinin ortaya çıkışını, kullanım alanlarını sektörün Türkiye ölçeğinde sıkıntılarını Açık Kart Bilgi Teknolojileri Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Beyza Abaloğlu Çaputçu'dan dinledik. Yazıyı oluşturmamızda bize verdiği değerli bilgiler için kendisine teşekkür ederiz. [SAYFA 8](#)

DENİZLİ'NİN İLÇELERİ: BOZKURT



Hambat Ovası'nda Ege insanının sıcaklığı, İç Anadolu insanının kararlılığı, muhacir kültürünün misafirperverliği ve Yörüklerin çalışkanlığı ile harmanlanmış, doğal güzellikleri ve kültürel mirası ile mutlaka görülmesi gereken bir ilçe Bozkurt. İlçenin tarihini ve ilçe faaliyetlerini Bozkurt Belediye Başkanı Birsan Çelik'ten dinledik. [SAYFA 14](#)

DESİAD 17 YAŞINDA!

DESİAD kuruluşunun 17. yılını Bekir Ağırır'ın da onur konuğu olduğu bir kokteyl ile kutladı. Çok sayıda üyenin katıldığı kokteyilde Bekir Ağırır, dünyadaki ve Türkiye'deki güncel konuları değerlendirdi. Konuşmasının ardından DESİAD, Bekir Ağırır'a bugüne kadar derneğe yapmış olduğu çok değerli katkılarından dolayı onur üyeliği belgesi verdi. [SAYFA 6](#)



"İŞ YERLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU OLUYOR" PROJESİNİN ÇALIŞTAYLARI TAMAMLANDI



DESİAD, PAÜ iş birliği ile hayata geçirilen ve "Ara Eleman Değil Aranan Eleman" mottosuyla anılan "İşyerleri Meslek Yüksekokulu Oluyor" projesinin sektörel çalıştaylarını tamamladı. Tekstil, enerji, sağlık, kablo, mermer, kimya, turizm, inşaat, makine, gıda, elektrik ve elektronik olarak toplam 11 sektörün yer aldığı çalıştaylarda iş dünyası temsilcileri ile MYO müdürleri ve hocaları bir araya geldi. [SAYFA 4](#)



Denizli Turizmi Topallıyor
ESAT BOZBIYIK

[SAYFA 2](#)



Birey Olmak
ŞULE YILMAZ

[SAYFA 3](#)



Çay mı Kahve mi?
ŞÜKRÜ ALTUNTAŞ

[SAYFA 5](#)

Bozkurt Ziyareti

DESİAD, üye kazanımları için gerçekleştirdiği geleneksel ilçe gezilerine devam ediyor. Rotasını Bozkurt'a çeviren DESİAD Yönetim Kurulu, Bozkurt Kaymakamı Tayyar Emre Mahmutoglu ve Bozkurt Belediye Başkanı Birsan Çelik'i ziyaret etti.

Dernek Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel ve Yönetim Kurulu Üyeleri Bekir Serdar Mutlubas, Nuri Turgut, Esra Kasapoğlu Ünlü, Onur Tugal ve dernek üyesi Şule Yılmaz'ın katıldığı ziyarette Mahmutoglu ve Çelik derneğin faaliyetleri ve projeleri ile ilgili bilgilendirildi.

Son olarak Bozkurt Kadın Girişim Üretim ve İşletme Kooperatifini ziyaret eden heyet, bu oluşumun faaliyetleri hakkında bilgi alıp ve burada yapılan yöresel lezzetleri tadarak ziyaretlerini tamamladı.



DESİAD Teknokent Temsilcilerini Ağırladı



Pamukkale Üniversitesi Teknokent A.Ş. Genel Müdür Vekili Mesut Aydın, Üniversite-Sanayi İş Birliği Temsilcisi Funda Karakaya ve Ayşenur Yalçın DESİAD'ı ziyaret etti. Dernek Yönetim Kurulu evsahipliğinde gerçekleşen ziyarette Aydın, Teknokent'in bünyesindeki

çalışmalara değindi. Aydın, üniversite-sanayi iş birliğinin derinleşmesine yönelik sanayi şirketlerine her konuda destek olabileceklerini vurgulayarak, daha önce gerçekleştirilmiş örnek projelere dair bilgiler verdi.



DESİAD, Çardak Organize Sanayi Bölgesi'ndeki İkiler Otomotiv Genel Müdürü Tahir Örikl'i ziyaret etti.



DESİAD Yönetim Kurulu ve üyeleri Pensan'ı ziyaret etti.



DESİAD, Anadenir İnşaat'ı ziyaret etti.

DESİAD ÜYESİ
ESAT BOZBİYİK
DENİZLİ TURİZMİ
TOPALLIYOR



Denizli, turizm potansiyeli çok yüksek bir şehir. Dört yanı tarih ve doğa güzellikleriyle dolu. Ayrıca sağlık, inanç, kayak, tekstil, tarım, bağcılık, şarapçılık... Kısacası dağ-taş turizm kokuyor. Ama Denizli turizmden hak ettiğini alamıyor. Ekonomik olarak yeterince yararlanamıyor.

Denizli turizminin iki önemli ayağı var; ayaklardan biri Pamukkale, diğeri de şehir merkezi. Denizli turizmini bu iki ayak üzerine oturtmak gerekiyor. Ayaklardan biri ihmal edilip sakat bırakılırsa ve tedavi de edilmezse Denizli turizmi topal olur. Çünkü sakat ayak, sağlam ayağı olumsuz etkiler. Bu nedendir ki Denizli turizmi bugün TOPALLIYOR.

Yıllarca 'Denizli Turizmi' denildiğinde sadece 'Pamukkale' akla gelmiş ve sadece Pamukkale turizmi üzerinde söz söylenmiş, kafa yorulmuş, çalışmalar yapılmış. İstatistiksel rakamlar ve Denizli'ye gelen turist sayısı bildirilirken hep Pamukkale baz alınmış ama kimsenin aklına da 'Şehir Turizmi' gelmemiş. Şehir turizmi üzerine fazla söz söylenmemiş, kafa yorulmamış, çalışma yapılmamış. Şehir merkezine gelen turist sayısı belirlenmemiş, önemsenmemiş. Şehir turizmi tamamen unutulmuş, adeta yıllarca yok sayılmış. Denizli turizminin iki ayağı olduğu hiç düşünülmemiş. Bana göre Denizli turizminin temel sorunu bu.

Şehir yöneticileri ve ilgili kurumlar uzun yıllar sadece Pamukkale'yi düşünmüşler. Bugün de aynısını yapıyorlar. Tüm konuşmalarında sadece Pamukkale'yi anlatıyorlar. "Denizli'ye iki milyon turist geldi" derken bile Pamukkale'ye gelen turist sayısını vermiş oluyorlar. Oysa gelen bu sayıdaki turistin belki sadece 5-10 bini ancak kent merkezine geliyor. Gelen turist sayısının diğer büyük çoğunluğu Denizli'yi görmeden, kent merkezine hiç uğramadan, Denizli'de hiç para harcamadan Pamukkale'de sadece bir gece-bazen iki- konaklayıp geri dönüyorlar. Yani; Denizli'ye geldiği söylenen bu iki milyon turistten ekonomik olarak yeterince yararlanılmadığı gibi Pamukkale'ye giriş ücretleri başka ceplere gidiyor.

Turistin Denizli şehir merkezinde görebileceği, gezebileceği, alış veriş yapabileceği, dinlenebileceği, fotoğraf çekebileceği hiçbir yer yok. Ne bir sokağı, ne bir mahallesi, ne bir camisi, ne müzesi, ne tarihi bir yapı, ne otantik bir pazarı var. Turistler şehir merkezine gelmemekte haklılar.

Turistin kent merkezine gelebilmesi için eski Denizli evlerinin bulunduğu sokaklar ve eski bir mahallesi, o mahallede hediyeelik eşya satan dükkanlar, kafeler, dinlenme yerleri, eski-tarihi bir camisi, otantik bir çarşısı, bir veya birkaç müzesi, güvenli eğlence yerleri ve gezinti sırasında yorulanların dinlenebileceği bakımlı, temiz, içinde heykellerin olduğu ağaçlarla dolu geniş bir parkı olması gerekir. Bunlardan bazıları eskiden varmış belki ama maalesef yıkılmış, yok edilmiş, korunamamış.

Ben mimar veya şehir planlamacısı değilim. Hatta turizmci de sayılmam ama temel sorunu ve çözümün de şehir merkezi turizminin canlandırılmasında olduğunu görebiliyorum.

Denizli turizminin (şehir merkezi ve Pamukkale'nin) hak ettiği yere gelebilmesi için şehir yöneticilerinin hiç zaman kaybetmeden, şehrin tam göbeğinde bir "turizm kompleksi veya turizm mahallesi" oluşturma çalışmalarına-planlamalarına başlamaları gerekiyor. Bayramyeri, Kaleiçi, yıkılan Kız Meslek Lisesi yerleri ve çevresi, Erkek Sanat Okulu bahçesi, Taş Atölyeler ve Ulu Camiye kadar uzanan alanlar, eski itfaiyenin yerleri, Atatürk Evi, hamam, Babadağlılar İş Hanı, sebze ve kasaplar halleri, Eski Valilik Binası ve çevresi, Atatürk Parkı ve Gazi İlkokulu, Gazi Bulvarı, Yeni Cami ve Belediye çevresindeki alanlar bir bütünlük içinde şehir turizmi için düzenlenebilir. Bu alanlarda yıkılanların aynısı yeniden yapılabilir, eski Denizli evleriyle mahalleler, sokaklar, otantik çarşılar oluşturulabilir. Böylelikle yok edilenler yerine konmuş olur. Gelecek kuşaklar ve turistler için görülecek, gezilecek yerler bırakılmış olur. Ama bunları yapabilmek için iki baktan sadece birini görmekten ve işin kolayına kaçmaktan vaz geçilmesi gerekiyor. En önemlisi de şehir yöneticilerinin ve ilgili kurumların turizmle ilgili bakış açılarını 'şehir merkezi turizminin' canlandırılması yönünde değiştirmeleri ve yatırım tercihlerini de bu yönde yapmaları gerekiyor. Elbette Pamukkale'yi de ihmal etmeden.

Şehir merkezi turizminin canlanması Pamukkale turizminin daha iyi durumda olmasına, gelen turistlerin daha uzun süreli konaklamasına yardımcı olacaktır. İki merkezdeki-iki ayakta iyeleşme birbirlerine olumlu etki yapması kaçınılmazdır.

Elbette Pamukkale, Denizli turizminin can damarı, temeli veya ana unsurudur. Hiç unutulmamalı, konuşulmalı, desteklenmeli, düşünülmesi ama şehir merkezi de konuşulmalı ve düşünülmesi. Şehir merkezi ile desteklenmeyen ve tamamlanmayan bir Pamukkale maalesef eksik kalıyor. Bugün Pamukkale'nin yaşadığı sorunlar da bu nedenden kaynaklanıyor.

Tekrarlamak istiyorum, Denizli turizminin iki ayağı var. Bu iki ayakta biri sakat bırakılmış(kent merkezi).Sağlam olan ikinci ayak da (Pamukkale) birinci ayağın sakat bırakılmasının cezasını çekiyor.

O yüzden Denizli turizmi TOPALLIYOR...

VERİMLİLİK İÇİN ÖNCELİK İNSAN KAYNAKLARI PROJESİ

DESİAD sürdürülebilirlik alanında insan odaklı projelerini hayata geçirmeye devam ediyor. Dernek bu kapsamda hazırladığı ve GEKA tarafından da desteklenen “Verimlilik için Öncelik İnsan Kaynakları” Projesinin eğitimlerini tamamladı.

Proje kapsamında alanında uzman sayılı eğitimcilerden olan Prof. Dr. Kamil Orhan tarafından dernek üyesi şirketlerin bünyesinde görevli insan kaynakları yöneticilerine insan kaynakları yönetimi eğitimleri verildi. Eğitimlerin sonunda katılımcılar tüm insan kaynakları süreçlerine hakim olarak hem kendi iş yapma modellerini dönüştürecek hem de şirketlerinin daha verimli bir beşeri alt yapıya sahip olmasını sağlayacak bilgilere sahip oldu.



**DESİAD ÜYESİ
ŞULE YILMAZ**

BİREY OLMAK



İnsanoğlunun varoluşundan beri en büyük gerçek doğum ve ölüm. Bu ikisi arasında geçen zaman, hayat çizgimiz. Yaşadığımız her an, her duygu bu çizgi içinde bizi biz yapıyor. Yaşadığımız bu anlar, sahip olduğumuz aile, içinde bulunduğumuz toplumun yapısı, gelenek, görenek ve tabi ki kurallarla çevrili.

İşte bu çerçeve içinde kendimizi buluruz, yetiştiririz veya bize verilen sorumluluklar, öğretiler için de yola devam ederiz.

Yaşadığımız bu dönemde hem ileri teknoloji ve gelişmişlikleri yaşıyoruz ve okuyoruz hem de maalesef hala kadın-erkek eşitliği, üstünlüğü gibi kavramları tartışıyoruz. Artık kadın ve erkeğin aynı haklara sahip olduğunu ve yaşamak anlamda eşit olduğunu kabul etmemiz gerekirken biz kadınlar haklarımız için mücadele ediyoruz.

Birey olmak, cinsiyet ayrımı değil, her canlının doğumu ile başlayan ve yaşadığı süreçte belirlenen kural ve yasalarla hayatını yaşamasıdır. Sanırım biz hala bunu çözemedik.

Günümüzde x-y ve z kuşağı tanımlamaları ile kuşaklar arası farklılıklar belirlendi. X kuşağı olarak bizler, daha fazla sorumluluk sahibi, yaptığı işi en iyi şekilde tamamlayan, büyüklerimizin yönlendirme ve öğretilerini aşmakta zorlanan bir nesiliz. Bu yüzden Z kuşağı ile çatışmalarımız var.

Ve son dönemde iş hayatı, siyaset ve sosyal alanda konuştuğumuz Z kuşağı. Bizler kabul etmekte zorlansakta o kuşak öncelikle Birey Olmayı benimseyen ve kendi hak, özgürlüklerini bilen, kendi konforları için gerekeni yapan gençler. Gerçekten kadın erkek ayırmadan karşısındakini birey kabul eden kuşak. Bu kuşak iş dünyası, siyaset gibi kurumlarda karar veren mevkilere yükseldikçe, hayalini kurduğumuz cinsiyet ayrımı olmadan birlikte hareket etmeyi göreceğiz.

Gençlere güvenmeli, onlara kendi tecrübelerimizi aktarmalıyız ama onlardan da çok şey öğrenebileceğimize inanmalıyız.

Yaşadığımız toplumda bireyiz ve birey olmanın tüm haklarını kullanmalıyız aynı zamanda birlikte yaşamının kurallarını asla unutmamalıyız ve çevremize vereceğimiz olumlu katkılar ile daha güzel bir dünya yaratmalıyız.

Mevlana'nın dediği gibi;

Acı su da tatlı su da berraktır,

Sakin görünüşe aldanma

Görünüşte herkes insandır ama

Gerçek insan hal ehli olandır.

İŞ YERLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU OLUYOR

"ARA
ELEMEN
DEĞİL
ARANAN
ELEMEN"



DESİAD, PAÜ iş birliği ile hayata geçirilen ve "Ara Eleman Değil Aranan Eleman" mottosuyla anılan "İşyerleri Meslek Yüksekokulu Oluyor" projesinin sektörel çalıştaylarını tamamladı.

Tekstil, enerji, sağlık, kablo, mermer, kimya, turizm, inşaat, makine, gıda, elektrik ve elektronik olarak toplam 11 sektörün yer aldığı çalıştaylarda iş dünyası temsilcileri ile MYO müdürleri ve hocaları bir araya geldi.

Karşılıklı olarak sorun alanlarının tespit edildiği ve çözüm önerilerinin sunulduğu toplantıların çıktıları ile oluşturulacak raporlarda iş ve eğitim dünyasının nitelikli "aranan eleman" yetiştirme ve istihdam etme sorunlarına katkı sağlanması hedefleniyor.





DESİAD ÜYESİ ŞÜKRÜ ALTUNTAŞ

ÇAY MI KAHVE Mİ?



80'lerde biz çocukken kahve, anne babalarımızın "keyif verici maddesi" idi.

Çözünebilir yani hazır kahve (instant coffee) marketlerde penetre değildi. Almaya' dan halanız ya da İncirlik'te çalışan dayınız o zamanlar evinize çözünebilir kahve getirirdi. Marka adıyla bilinen bir kategori haline gelmesi ise Nestle'nin gene 80'lerin ortasında Türk pazarına girişi ile başladı.

O yılların ardından hızla gelişen "kahve damak tadımız", perakende devi Migros' un raflarına alışmaya başladığımız yıllarda bir kategori haline geldi. Türk pazarında artık çay reyonlarının yanında blok sıra dizili markalar halinde kahve markalarını görmeye başladık. Artık kategorinin adı "çay" değil "sıcak içecekler" hatta "sıcak içecekler ve enfüzyonlar" a doğru ilerlemeye başlamıştı. Bu durum toz filtre kahve, süt tozu, kahverengi şeker, toz şeker, küp şeker ve daha nice tamamlayıcı/bütünleyici ürün (complimentary product) kategorilerini de tetikledi. Yıllarca sütçüden açık süt alan Türkiye, "instant" kahvesinde süt tozu da kullanmaya başladı. Şahsi fikrim, UHT süt pazarının gelişmesinde, hazır kahvenin de rolü olduğudur.

Raflar, reyonlar doldu taşı. Hazır kahvede üçü bir arada (3in1), süt tozunda vanilyalı seçenekleri "ihtiyaç" halinde geldi. Kahvenin kuruluş yıllarından sonraki yükseliş evresinin ilk adımlarını kahve zincirleri aldı. Gloria Jeans'in aslında herkesten erken uyanarak girdiği ama pazarın kendine prematüre olmasından kaynaklı hüsrana uğradığı HoReKa (Hotel Restaurant Cafe) Kanalı, Howard Schultz'un "çocuğu" ile bambaşka bir çehre kazandı. Tüketim alışkanlıklarından trendleri belirleyen bizler, blogger life tarzından tutun, buluşmak için tanımladığımız yerlere ortak bir isim verdik: Starbucks!!! B2B Solutions Başkanı Steve Montgomery şöyle demiş: "Starbucks kahve satmıyor. Satsaydı bardak boylarının adı "small, medium ve large olurdu". Starbucks imaj, "aura", marka cazibesi satıyor. Fiyatlarını artırırsa da alışverişçi trafiği aynı yoğunlukta devam edecek"

Denizli' de yedinci, sekizinci şubeyi görürseniz şaşırmayın.

Peki ya onsuz yapamadığımız, deminden o muhteşem tadı aldığımız, pazar günleri kahvaltımızın en tatlı bütünleyici ürünü ne alemde son dönemde hiç düşündünüz mü? Sabah Gazetesi'nin haberine göre çay günlük 250 milyon bardakla, sudan sonra en çok tükettiğimiz içecek olma özelliği taşıyor. Ipsos KMG'nin araştırmasına göre "nüfusumuzun yüzde 96'sı her gün çay içerken, hanelerin ise yüzde 95'inde çay tüketiyor." Pazarın büyümesinin önemli nedenlerinden biri de çay pazarına da durmadan yeni ürünler eklenmesi (baharatlı çaylar, bitki çayları, karışımlar, ithal poşet çaylar, beyaz çay vb.). Bu ürünler de sağlıklı yaşam trendi nedeniyle hızlı yükseliyor ve çay pazarını besliyorlar. "Nane, limon kabuğu, bir tutam zencefil" derken poşetli bitki çayı tüketimimiz zirve yaptı. Türkiye'de poşetli bitki ve meyve çayı pazarı yıllık 4 bin tonluk hacme ulaşmış durumda. Bulabildiğim en güncel 2017 verisinde durum şöyle: "Poşetli bitki ve meyve çayları pazarının son 6 yılda yüzde 60 büyüdüğü ve tüketimin yıllık 900 milyon poşetin üzerine çıktığı belirtilirken, 50'den fazla ürün çeşidinin yer aldığı pazarda, en çok yeşil çay, ıhlamur ve adaçayının ilgi gördüğü açıklandı."

Türkiye'de kahve tüketimi arttıkça, bu alana yönelik yatırımlar da ivme kazanıyor. Kahve alanına yapılan yatırımlara devlet tarafından verilen teşvik belgelerinde de her geçen yıl artış görülüyor. Sektörün 2016 yılında pazar büyüklüğü 500 milyon TL iken, bu rakam, 2021'de 3 milyar TL'ye kadar ulaştı. Yıllık kişi başı kahve tüketimi Avusturya'da 9 kg, Avrupa Birliğinde 4.5 kg iken Türkiye'de sadece 550 gram. Üstelik ülkemizde insanların %78'i kahve içeriyor.

Görünen o ki, Türkiye'de kahve pazarı yabancı yatırımcılarla, Türk kahvesini dünyaya duyuran markalarla ve yeni girişimcilerle kızışacak. Artık Türk kahvesi makinalarımızdan tutun, kapsül Türk kahvesi bile tüketebilirsiniz.

Gelişmekte olan kahve pazarının daha da büyüyeceği günleri merakla beklerken, dev çay pazarının da varlığını unutmamak gerektiğini düşünüyorum. Eskiden beri süregelen geleneksel tüketim alışkanlıklarımız, yeni (3. belki de çok yakında 4.) nesil zincirlerin ortaya çıkması ile yön değiştirebilir. Sosyal medya, pandemi, ekonomik parametreler gibi dış faktörleri de hesaba katarsak sıcak/soğuk içecek sektörü de yeni nesil alışkanlıklardan nasibini alacak gibi gözüküyor.

Peki ya siz? Kahvenin kokusunu alıyor musunuz?

BULDAN GEZİSİ

Gezi rotasını ilk olarak Tripolis Antik Kenti'ne çeviren DESİAD üyeleri ve aileleri, kazı başkanı Prof. Dr. Bahadır Duman'ın rehberliğinde antik kenti gezdiler. Ardından Buldan'ın merkezine giderek, BELKÜM'ü ve Buldan Belediye Başkanı Mustafa Şevik'i ziyaret ettiler.

Belediye Başkanı rehberliğinde ilçenin sokaklarını gezen ekip, Buldan'ın restore edilmiş tarihi konaklarını ziyaret etti. Son olarak, Süleymanlı Yayla Gölü'ne giden ve Buldan Kaymakamı Murat Sarı ve Buldan Belediye Başkanı Mustafa Şevik'in de katılımıyla birlikte akşam yemeği yiyen DESİAD üyeleri ve aileleri, hem doğanın keyfini çıkardı hem de keyifli bir pazar günü geçirdiler.



DESİAD 17 YAŞINDA!

DESİAD kuruluşunun 17. yılını Bekir Ağırır'ın da onur konuğu olduğu bir kokteyl ile kutladı. Çok sayıda üyenin katıldığı kokteylde Bekir Ağırır, dünyadaki ve Türkiye'deki güncel konuları değerlendirdi.

Konuşmasının ardından DESİAD, Bekir Ağırır'a bugüne kadar derneğe yapmış olduğu çok değerli katkılarından dolayı onur üyeliği belgesi verdi.

Kokteylde DESİAD'ın kurucu yönetim kurulu üyelerine teşekkür plaketleri, yeni dernek üyelerine de üyelik belgeleri verildi.



İFTAR YEMEĞİ

DESİAD, pandemi sebebiyle iki yıl ara verdiği geleneksel iftar yemeklerine bu yıl kaldığı yerden devam etti.

Tüm üyelerin davetli olduğu iftar yemeğinde bu sene yeniden buluşan üyeler aileleriyle birlikte keyifli bir ramazan akşamı geçirdi.



DESİAD DRT'YE EV SAHİPLİĞİ YAPTI

DRT TV ekranlarında yayınlanan İrfan Atasoy'un sunumuyla Haftaya Bakış programının bir bölümü DESİAD ev sahipliğinde gerçekleşti.

DESİAD Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, Yönetim Kurulu Üyeleri Nuri Turgut, Onur Tuğal ve Orçun Alptekin'in katılımıyla DESİAD'ın yeni yönetim ofisinin bahçesinde yapılan programda DESİAD'ın faaliyetleri ve güncel ekonomik konular değerlendirildi.

Yarının ekonomisi ve yarının ticareti hakkında değerlendirmelerde bulunan Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, "Pandemi sırasında üretimin durma noktasına geldiği bir dönem yaşadık sonrasında da taleplerin artacağını biliyorduk. Merkez Bankaları faiz artırımını yaparken Türkiye Merkez Bankası tam tersine bir hamle yaptı. Dünya başka bir noktaya giderken biz negatif olarak ayrıştık. O zamanlar Türkiye dünyanın ve Avrupa'nın ucuz üretim merkezi olacak denildi. Ancak bunun olmayacağını görünce, kur korumalı mevduat diye bir şey çıkardık. Sonra da hemen arkasından Rusya-Ukrayna Savaşı çıktı. Enerji ve gıda krizi sinyalleri aldık. Bunları görmezden gelip ekonomi politikasındaki yanlış duruşumuza devam ettik. Bu süreçte Merkez Bankası başkanları ve bakanları değiştirdik. Yani söz dinlemeyen herkes görevden alındı. Bu kadar yüksek enflasyon alınan bu yanlış kararların sonucu. İş insanının beklentisi güven duyabileceği bir ekonomi yönetiminin olması. Bu nasıl olur? Ortak akıl ile. Kimse tek başına karar aldım diyemez" dedi.

Öngörülebilirliğin olmadığını söyleyen Şenel, "Her şey sürprizle dolu. Tüm kararlar bir anda açıklanıyor. Bu durumdan iş insanları olarak yıpranıyoruz. İşimize odaklanamıyoruz. Verimlilik çalışmaları yapmak yerine bir muhasebeci gibi kar zarar hesabı yapıyoruz. Her gün önümüze yeni şeyler çıkıyor, düz yolda ilerleyemiyoruz" ifadelerini kullandı.

Şenel, onca olumsuzluğa rağmen Türkiye'ye olan inancını hiç kaybetmediğini belirterek, "Bu ülkede yaşanmaz lafının karşısındayım. Bu ülkenin değerlerine ve insanına fırsat verilmeli. Sonra her şey yoluna girecek. Türkiye'nin insan kaynağı, bilimsel alt yapısı gayet iyi durumda. Sadece önünün açılması gerekiyor" diye konuştu.



SEKTÖR DOSYASI

NANOTEKNOLOJİ

Denizli'nin ekonomik nabzını yokladığımız köşemizde bu sayımızda Bilgi ve Teknoloji sektörünü ele aldık. Global ölçekte çok önemli bir yere sahip ve hayatın her alanında varlığını iyice hissetmeye başladığımız nanoteknoloji, enerjiden mobilyaya, sağıktan giyime ve elektroniğe kadar her yerde kullanılıyor. Nanoteknolojinin ortaya çıkışını, kullanım alanlarını sektörün Türkiye ölçeğinde sıkıntılarını Açık Kart Bilgi Teknolojileri Ticaret A.Ş Yönetim Kurulu Üyesi Beyza Abaloğlu Çaputçu'dan dinledik. Yazıyı oluşturmamızda bize verdiği değerli bilgiler için kendisine teşekkür ederiz.



Sektöre Genel Bakış

Nanoteknolojinin ortaya çıkışı

Aşına olmadığımız bir sektörün biraz köklerine inmekte fayda var diye düşündük ve neymiş yahu bu nanoteknoloji diyerek ortaya çıkış hikayesini aktarmak istedik. Düşünsel kökenlerini ve felsefesini daha gerilere götürenler olsa da, kuramsal anlamda nanoteknoloji, terminolojisi ve kurgusu ile 1950'lerde filizlenmiştir. Bunun öncülleri arasında 1950'li yılların başlarında kinematik bir konstrüktör aracılığıyla kendi kendinin kopyasını üreten bir sistem modeli çıkartan bilgi teoristi John von Neumann ve 1959 yılında gerçekleştirdiği "dipte çok fazla yer var" isimli bir seminer konuşmasında var olacak yeri net bir biçimde tarif eden Richard Feynman bulunmaktadır. Feynman konuşmasında, "Eğer bir şeyleri atom düzeyinde yapabilir ve ne yaptığımızı da görebilir olma yeteneğine kavuşursak, bu kimya ve biyoloji alanlarındaki problemlerin çözümüne çok büyük bir katkı sağlayacaktır... Sanıyorum günün birinde bu yeteneğe kavuşmamız kaçınılmazdır" demişti. Günümüzde, modern nanoteknolojinin kurucusu olarak Eric Drexler gösterilmektedir. 1980'lerin ortalarında Neumann'ın tezlerine dayanarak hazırladığı ve bu alanda kendi başına bir dönüm noktası teşkil eden doktora tezi, uzmanlar tarafından nanoteknolojinin manifestosu olarak değerlendirilmektedir.

Nanoteknolojinin gelişimi aslında çok basit ve bir o kadarda anlaşılabilir bir gelişmeyle, yani bilim adamlarının hücreleri ve onları oluşturan

parçacık ve molekülleri inceleyebilmesi ile başlıyor. İnsanoğlu 1980'lerden itibaren artık atomların dizilişlerini, şekillerini, o şekillerinden kaynaklanan birtakım elektriksel özellikleri görebiliyor ve bunları manipüle etme çabasına giriyordu. İşte nanoteknoloji de, pratikte bu dönemde geliyor ve tüm bilimsel disiplinleri ve tabii sanayiye, sektörleri, üretim teknolojilerini ve bunlarla üretilen ürünleri etkiliyordu. Artık teknolojinin baş döndürücü hızına engel olmak mümkün değildi. 1990'larda C-nanotüpler çıkıyor ve bu buluş birden çok farklı alanlara sıçrayarak üretimin vazgeçilmezleri arasına giriyordu. 2000'lerde ise, ABD, yapılan çalışmalara çok büyük fonlar ayırarak "ulusal nanoteknoloji girişimi"ni başlatıyordu. Artık nanoteknoloji, kaçınılmaz bir biçimde tüm dünyada oldukça popüler bir hale gelmişti.

Nanoteknoloji, günlük yaşantıda kullanılan ölçü birimleri ile değerlendirilmesi yapılamayacak kadar küçük boyutlarda çalışmaların yapıldığı bir alandır. Bu nedenle kendine has bir ölçüm birimi vardır. Nano'nun kelime anlamı "milyarda bir" demek. Nanometre metrenin milyarda bir. Nanometre olarak isimlendirilen bu ölçü birimi; milimetre ya da santimetre gibi belirli bir büyüklüğü tanımlamak için kullanılır. Bir nanometre; bir metrenin milyarda birine eşit ölçü birimidir. Nano parçacık ise 1 ile 100 nanometre boyutlarındaki tek bir maddeyi ifade etmek için kullanılır. Bu parçalar çıplak gözle görülemez. Aynı zamanda geleneksel olarak kullanılan mikroskoplar ile bakıldığında da görülmesi mümkün değildir.

Beyza Hanım HIFYBER'in kuruluşundan ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Öncelikle markanın sahibi olan Abaloğlu Holding'den bahsetmek istiyorum. Abaloğlu Holding olarak, 2 bine yakın çalışanımız var; tekstil, kağıt, hizmet, maden, gübre ve tarım ve teknoloji olarak yedi sektörde faaliyet gösteriyoruz. Sanayide öğrendiğimizi başka sektörlerle aktarabilmeyi, entegre etmeyi çok seviyoruz. Buna ek olarak Abaloğlu olarak iki tane vakıf bir tane derneğimiz var. DOÇEV; sürdürülebilirlik adına doğamız ve çevremiz için kurduğumuz vakfımız. Bu vakıf aracılığı ile 500 bine yakın fidan diktik. Cafer Sadık Abaloğlu Eğitim Vakfı'nda maddi imkansızlık sebebi ile okuyamayan gençlere burs veriyoruz. Kültür ve sanat faaliyetlerini yürütüyoruz. Ayrıca kütüphanemiz mevcut.

Bizler Abaloğlu Holding'in 3. kuşak üyeleri oluyoruz. Hep dedik ki, "sanayi güzel ama değişim şart." İnovasyonu bünyemizde oluşturmamız gerekiyor. 2014-2015 yıllarında holdingi hangi yöne evirebilir diyerek çok sayıda sektör araştırması yaptık. Çünkü bizim 5, 10, 15, 20 hatta 80 yıllık stratejik planlarımız var. Her yıl mega trendler yayınlanıyor ve biz de stratejik planlarımıza bu trendleri dahil etmeliyiz diye düşündük. Bu doğrultuda "nanoteknoloji" sektörüne girmeye karar verdik.

Hifyber, Abaloğlu Holding bünyesinde 2014 yılında kurulan Açık Kart Bilgi Teknolojileri şirketine ait bir marka ismidir. İleri nanoteknoloji konusunda uzman ArGe ekibi ile nanofiber tabanlı ürünlerin üretimi konusunda hizmet vermekteyiz. Hifyber, yüksek filtrasyon verimi uygulamaları için

tasarlanmış olup, yapısında bulundurduğu yüksek kalitedeki nanofiberler sayesinde düşük basınç kaybı, olağanüstü filtrasyon performansı ve dayanıklılık sağlanmaktadır. Güçlü ArGe altyapımız ve nanofiber teknoloji konusundaki derin bilgi birikimimiz, çeşitli filtre medyalarından farklı filtre sınıflarına yönelik üretim yapmamıza ve böylece müşterilerimizin ürün geliştirmesine çözüm sağlamaktadır.

Bizim yaptığımız iş; herhangi alt beze nano elyaf kaplamak. Biz beze o kadar nano küçüklükte dokunuyoruz ki onun verimini arttırıyoruz. Filtrenin kendi üretimini değil o alan için ara mal üretimi gerçekleştiriyoruz. %98-99 oranında ihracat yapan firmayız.

Sektörün sıkıntıları nelerdir?

Çoğu kişi nano ne bilmiyor. Bu sektörde ArGe yapmadan hiçbir şey yapılmadığı için gerçekten çok zorlu bir yolculuğa çıkmış oluyorsunuz. Belki yüzlerce deneme yapıyorsun ancak yalnızca iki, üç tanesi istediğin sonucu veriyor. Bu sektöre adım attığımız ilk iki, üç yıl hiç satış yapmadık. Dene yanıl, sektörle ilgili çok sayıda fuara katıl, dünya devleriyle görüşmeler yap derken ancak kendimizi kanıtlayabildik. Üreteceğiniz ürünler katma değeri yüksek ürünler olduğu için Ar-Ge çalışmaları da binlerce Euro bedelinde oluyor. O yüzden güçlü bir sermayenin olması şart. Ayrıca motivasyonunuzu da kaybetmemeniz gerek çünkü ortada ciddi bir emek var ve o süreç boyunca heba olan emek ve ürünlere çok üzülp motivasyonu kaybederseniz başarılı olamazsınız.

Bunların yanında sektörde aktif firma olmayınca ara eleman da bulmak çok zor oluyor. Biz, Pamukkale Üniversitesi ve Süleyman Demirel Üniversitesi'nde bizim sektörümüz ile ilgili olan bölümlerle iş birliği yaptık. Çünkü, teknik ve bilgi olarak birikimleri var ancak hayata geçirme olanakları yok. Bu konuda birbirimize destek olduk.

Başka bir sorun da sektörde dünya devlerinin olması. Dünya devleri yalnızca nano kaplama yapmıyor. Sürecin her aşamasını kendisi yönetiyor. Bezi de kendisi üretiyor filtreyi de kendisi yapıyor, nano kaplamayı da. Biz sadece belirli bir yerinden girdiğimiz için onlarla yarışmak biraz zor oluyor. Ancak şöyle bir gururumuz var; Görüşmeler yaptığımız kişiler bizi üretim tesisini görmeye geldi ve "siz nasıl ürettiniz, nasıl başarılı oldunuz" deyip şaşırdılar. Çünkü biz İstanbul'da bile değiliz. Yurtdışının algısında yalnızca İstanbul var çünkü. Denizli'nin bu kadar ticaret merkezi olduğu halde yurtdışına anlatılamaması üzücü.

Sektörün sıkıntılarının nasıl çözümlenebileceğini düşünüyorsunuz?

Sektör olarak her alanda hizmet sağlayabiliyoruz. En çok da hava filtrasyonunda en fazla ürünü satıyoruz. Türkiye'de zaten nanoteknoloji yapan tek firmayız. Denizli'de de hiç talep yok. Alıcı diyor ki, "Neden ben katma değeri yüksek, pahalı bir ürün alayım ki." Aslında bu ürünü aldığında ayda bir kez değiştirdiği filtreyi senede bir değiştirecek. Türkiye genelinde müşterilerimiz tek tük var. Ancak yabancılar konuya hakim olduğundan bir sıkıntı yaşamıyoruz.

Bir de sorunlar genel olarak global ölçekte oluyor. Örneğin; Amerika'nın faiz artırımı, petrol krizi,



enerji krizi gibi. Böyle bir durumda iş yapmaya çalışıyoruz. Biz ihracat yaptığımız için Türkiye'nin cari açığının giderilmesine bir nebze katkı sağlayabiliyoruz. Bu beni çok mutlu ediyor. Bu şekilde çok sayıda firma katma değerli ürün üretip ihraç etse kurtulabiliriz diye düşünüyorum.

Bir de tanıtımın iyi yapılması gerekiyor, Biz Amerika'da bir şirket kurduk. Depo olarak kullanıyoruz ancak adres Amerika olunca alıcının algısı daha farklı oluyor. Ayrıca onlarda fast food mantığı var. Ürünlerin deponda hazır bulunmasını istiyorlar. İthalat nasıl yapılır çok hakim değiller çünkü. Onlara hızlı çözüm sunabilmek için orada bir depo kurmamız gerekiyordu.

COVID-19 sizin sektörünüzü nasıl etkiledi?

COVID-19 ile kişilerin yüksek verimlilik içeren maske ihtiyacı arttı. Nano elyaf kaplama yaparak N95 sınıfında maske üretmeyi başardık. Bu başarıyı akredite laboratuvarların test sonucuyla taçlandırdık. Çevre dostu HVAC ürünümüz var ve pandemiyle çok popüler olduk. Pandemi bizi bir üst seviyeye taşıdı. Çünkü insanlar sağlığına artık çok daha fazla önem veriyor. Kapalı ortamlardaki filtrasyon sistemleri değişti, HVAC dediğimiz filtreler 0.4 mikron boyutundaki partikülleri tutuyor geri vermiyor ve yeni sistemlerde hep bu ürünler kullanılıyor. Özellikle Amerika'da hastane, okul ve alışveriş merkezleri gibi yoğun sirkülasyona sahip alanlar için özel bir prosedür yayınlandı ve bu filtrelerin kullanım zorunluluğu getirildi. Zaman içerisinde bu Türkiye'de de olacak.

Bu sektördeki hedefleriniz nelerdir?

Hifyber olarak tekstili kesinlikler hayata geçirmeyi istiyoruz. Çünkü tekstil alanının ucu bucağı yok. Nike gibi Northface gibi kayakta kullanılan özel giysiler üretmek istiyoruz. Şu an test aşamalarımız devam ediyor. Filtre alanında ise sıvı filtasyonlarına girme düşüncemiz var. On yıllık planımda ciromu katlamak var.

Editörden;

Beyza Hanımın bahsettiği şekilde ve hatta biraz daha ileri giderek nanoteknolojiyi giyim sektörüne uygularsak ne mi olur?

Tekstil ve hazır giyim ürünlerinde, su geçirmezlik, leke tutmazlık, buruşmazlık, antimikrobiyallık, UV ışınlarından koruyucuk, yanmazlık ve daha iyi boyanabilirlik gibi özelliklere sahip olan kıyafetlerin üretimlerini zaten hepimiz biliyoruz. Ancak ileride nabız, sıcaklık, tansiyon gibi vücut fonksiyonlarındaki değişimleri belirleyen ve kullanıcıyı uyaran kıyafetleri de giymemiz söz konusu olabilir.

Hatta durumu bir tık daha iletiye taşıyalım; Mesela Bruce Wayne'nin Batman kıyafetini düşünün. Nanoteknoloji sayesinde elbisenin duyma, görme, hissetme ve komut verme gibi özellikleri olacak. Gelecekte bu fiber ve nanoteknolojik ipliklerin üretimi sayesinde elbisemiz havanın soğuduğunu ve üşümeye başladığınızı hissederek bulunan koşullara adapte olabilir. Öte yandan Harry Potter'ı hepimiz izlemişizdir. Görünmezlik pelerini çoğu kez onları tehlikelerden kurtardı. Peki nanokumaşlara uygulanan fotonik teknoloji ilavesiyle kumaşların bu kalemin gibi ortamın rengine göre değişebileceğini söylesek abartmış mı oluruz? İşte, nanoteknoloji bize "hayır abartmıyorsunuz" diyor. E biz de biraz Marvel'cılık oynayıp bu ürünlerin kitlesel üretildiğini hayal ederek dünya nasıl bir yer olduğunu düşünmeden edemiyoruz...😊

İmtiyaz Sahibi	: DESİAD (Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği)
Yazı İşleri Müdürü	: Gülsu YAŞAR
Genel Yayın Yönetmeni	: İbrahim ŞENEL
Yayın Kurulu	: İ. Okan KONYALIOĞLU, İbrahim ŞENEL, Şule YILMAZ
Uygulama ve Tasarım	: Tuğçe İLİZ KILIÇ
Haber Editörü	: Gülsu YAŞAR
Yayın Mahiyeti	: Kurumsal Bülten
Yayın Türü	: Yerel Süreli Yayın
Yayın Periyodu	: 3 ayda bir
Yönetim yeri	: Çamlıraltı Mah. Ulus Cad. Yüreken Apt.No:125/1 Pamukkale / DENİZLİ
Basım Yeri	: Ata Matbaacılık ve Tuh.San.Tic.Ltd.Şti Buca OSB Mah.3/19 Sk. Begos Sit. No:11 Buca / İzmir Tel : 0850 221 02 00
Basım Tarihi	:
Bültende bulunan yazılar ve fotoğraflar aksi belirtilmedikçe Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği'nin resmi görüşünü yansıtmaz. Köşe yazılarındaki ve röportajlardaki yazılar, yazarlarına aittir.	

DENİZLİ’NİN BAŞARILI KADINLARI: TÜLAY AKKOL

25 yıllık diş hekimliği mesleğinde hiç durmamış ve sayısız eğitimlerle kendini mesleğinde sürekli geliştirerek Denizli’nin sağlık turizmi alanında attığı adımların öncüsü olmuş bir kadın Tülay Akkol. Küçüklüğünden beri hedefinin yalnızca var olanın bir üstüne çıkmak olduğunu belirten Akkol, meslek hayatını ve sağlık turizmi sektörünü DESİAD Gündem’e anlattı.

G Ü L S U Y A Ş A R



Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Aslen Nazilliliyim. İlk, orta ve lise eğitimimi Denizli’de tamamladım. 1992 yılında Gazi Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi’nden mezun oldum ve Denizli’ye döndüm. 25 yıldır da Denizli’de diş hekimliği yapıyorum. İki evlat sahibiyim.

1994 yılında serbest muayenehaneciliğe başladım. ABD Las Vegas İnstitute’de diş hekimliği alanında lazer eğitimi aldım. Gerek yurt içi gerekse yurt dışında (İtalya, Almanya, Kore, Singapur, İngiltere) ileri düzeyde eğitimlere katıldım. Okul yıllarında ve sonrasında 50’yi aşkın kongre, kurs, bilimsel seminer ve toplantıya katıldım. Pandemi dönemine kadar çok aktif şekilde eğitim hayatımı sürdürdüm ancak pandemi dijital evrilme yaşadığı için ve ben yüz yüze eğitimden yana olduğum için o dönemde ara verdim. Üyeliğimin bulunduğu akademiler var ve önümüzdeki dönemlerde de şartlar uygun olursa eğitimlere devam edeceğim.

Tülay Akkol Diş Sağlığı Merkezi’nin faaliyetleri nelerdir?

Estetik diş hekimliği, lazer, protez, ortodonti,

implant, cerrahi uygulamaları, çene, çene eklemi problemleri ve sağlık turizmi faaliyetleri gerçekleştiriyoruz.

İşletmeciliği öğrenirken çok zorlandım. Pandemi şartları dolayısıyla işler de kesilince “ben bunu bırakacağım” diye de geçirip pes ettiğim bir nokta da oldu. Ancak pes etmedim.

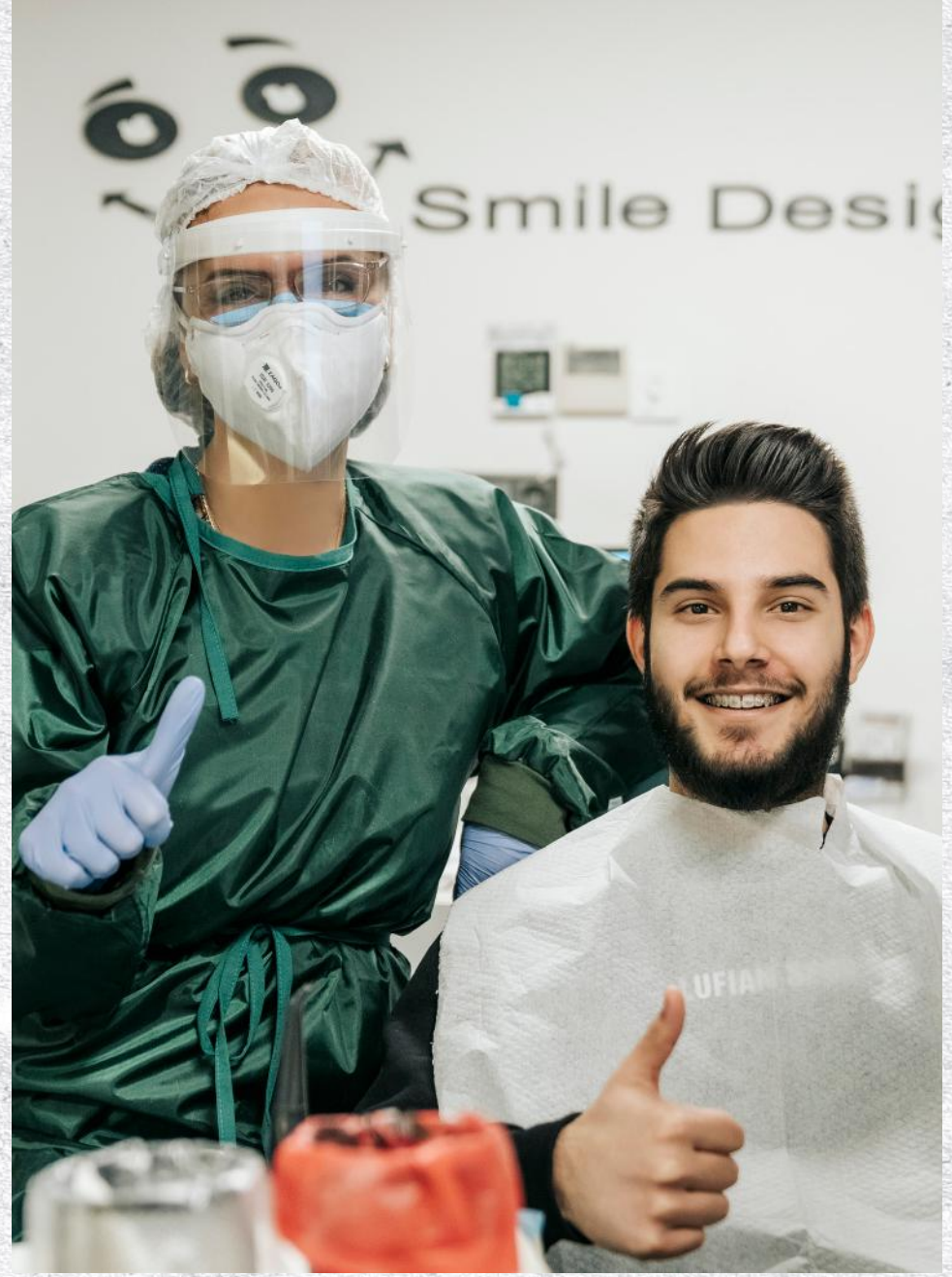
Sağlık turizmine atılma hikayenizi dinleyebilir miyiz?

Açıkkası ben başlarken bu işin bu kadar zor olacağını düşünmemiştim. Önce bir muayenehanem vardı sonra iki doktor arkadaşım vardı sonra poliklinik olduk, sonra dört, yedi derken böyle bir merkez kurduk. Muayenehanedeyken her şey gözümün önündeydi. Biraz kontrolcü olduğum için tüm işlere hakim olmak istiyordum. Şimdi Sağlık Bakanlığı’na bağlıyız, sağlık turizmi

olduğu için Ticaret Bakanlığı’na da bağlıyız. Bu süreçte prosedürler, teşvikler, denetimler, işletme kısmını öğreniyim derken zorlu bir yolculuk oldu. Sağlık turizmi Denizli’de 5-6 yıldır gözde oldu ancak uluslararası hava ulaşımına elverişli olan illerde çok daha önceki yıllarda trend olmuş bir sektör. İl Sağlık Müdürlüğünden sağlık turizmi akreditasyonu aldıktan sonra bu alanda çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. Bu alanda devletin verdiği çok sayıda teşvik araştırdım. Sağlık alanında teşviklerin olmadığını sanıyordum araştırdıkça devlet tarafından sağlanan ciddi teşvikler buldum. Örneğin gelen turist hastalarla ilgili ulaşım masrafları gibi çeşitli teşviklerden faydalanabiliyoruz. Denizli sağlık turizmi açısından şu an iyi bir yerde daha da iyiye gideceğine inanıyorum.

Denizli’nin sağlık turizmi alanında avantaj/ dezavantajları nelerdir?

Denizli’de birkaç klinik sağlık turizmi yapıyor. Uluslararası hava ulaşımı olmadığı için hastalarımızla ulaşım problemi yaşıyoruz.



Hastaların Denizli'den ziyade İzmir, Antalya, İstanbul gibi şehirleri tercih etmelerinin en büyük etkeni o şehirlere direkt uçuşların olması. Hastalar aktarma yaparak gelmeyi çok tercih etmiyorlar. Buna çözüm olarak İzmir ve Antalya'daki acentelerle görüştüm. Artık bu lokasyonlara gelen hastaları özel servisle alıyoruz. En azından bekleme saati içerisinde özel olarak ilgilenilmiş bir yolculuk sunmuş oluyoruz.

Yurt dışında Denizli'nin tanıtımını Pamukkale üzerinden yapıyoruz. Oysaki Denizli'nin merkez ve ilçelerinde tarihi, kültürel ve doğal zenginlikler çok fazla. Üstelik yılın her dönemi turist çekebilen nadir şehirlerden birisinde yaşıyoruz. Gelen hastalarımız zaten Pamukkale'de konaklıyor. Tedavi arasında bekleme süresinde ilimizi tanıtıcı turlar düzenliyoruz. Kış döneminde Pamukkale termal olanaklara sahip olduğu için hastalarımız Pamukkale'den ayrılmak istemiyor ancak yaz döneminde farklı bir yere gitmek istediklerine acentelerimiz aracılığı ile Marmaris, Fethiye, İzmir gibi yerlere götürüyoruz.

Özetle şehrimizin en büyük sorunu ulaşım. Eğer bunu çözebilirsek çok daha başarılı işlere imza atacağımızı düşünüyorum.

Sağlık turizminin gelişmesi için elinizden gelen tüm çabayı gösteriyorsunuz. Bu alanda Yönetim Kurulu Üyesi olduğunuz Pamukkale Sağlık Turizmi Derneği'nden ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

2017 yılında kurduğumuz derneğimizin bünyesinde çok sayıda hastane, klinik ve otel yer alıyor. Hep birlikte Denizli ve çevresinin sağlık



Tekstil, mermer, sağlık gibi çok sayıda alanda başarılı olan bir kenti daha da yükseltebilmek için ulaşım sorununun çözülmesi elzem. Yurt dışındaki hastaların 100 tanesini getirebilecekken ulaşım sorunu yüzünden 5 tanesini getirebiliyoruz. Diğerlerini yönlendiriyoruz ancak sorun çözülse Denizli'nin ekonomisine ciddi katkılar sağlayabiliriz.

Pamukkale'ye gerekli özenin gösterilmesi ve çevresini canlandırılacak alternatif turizm faaliyetlerinin hayata geçirilmesi gerekiyor.

kentine dönüşmesi için çalışıyoruz. Hastalarımızın tedavileri sürecinde daha iyi vakit geçirmesi, alternatif turizm değerlerinin ortaya çıkarılması, uluslararası sağlık turizmi, medikal ve termal sağlık turizminin gelişmesi adına faaliyetler gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmalarının iyi bir sonuca varması için önümüzdeki tek engel ulaşım. Bu konuda yetkililerden iyileştirmeler yapılması konusunda sözler aldık.

Denizli Büyükşehir Belediyesi ve Denizli Valiliği ile sürekli dirsek temasında ve dayanışma içerisindeyiz. Umarım kısa zaman içerisinde kentimizi sağlık turizmi açısından yükselterek ülke ekonomisine bu alanda ciddi katkılar sağlayabilecek konuma getireceğiz.

Başarı Tekstil'in Yolculuğu

İsmail YILMAZ

G Ü L S U Y A Ş A R



Türkiye'nin en büyük ev tekstili markalarının bez tedarikçisi olma hedefiyle başlayan bir serüvenin, markaların konsept tasarımıından paketlenen ürüne kadar tüm aşamalarında servis veren bir yapıya dönüşümü... “Önce insan” ilkesi sayesinde birlikte aşılan zorluklar, iş ve sosyal yaşantımızda çocukluğumuzda yaşadığımız olayların etkisi... Başarı Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Yılmaz, firmasının yolculuğunu ve “iyi insan” kalabilmenin önemini anlattı...



İsmail Bey biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

1962 yılında Babadağ Yeniköy'de doğdum. 1965 yılında Babadağ'a 1980 yılında da Denizli'ye taşındık. Her Babadağlı aile gibi bizim de evimizin altında tezgahlarımız vardı ve mesleğimiz haliyle baba mesleği. 45 yıllık hayat arkadaşım 1984 yılında evlendik. Şu an üç evladımız var.

Çocukluk dönemlerinize dair bizimle neler paylaşmak istersiniz?

Şöyle özetleyebilirim; hayatımın en güzel yılları 1980'e kadar olan dönemlerdi. Çocukken aşırı yaramaz, günümüzün deyimiyle de çok fazla fırlamaydım. Okula gidesim gelmez kaçmak için köye giderdim. Çocukluk dönemlerimde iş ve sosyal hayatıma yön veren çok sayıda mihenk taşlarım var. Bu taşlardan iki tanesi öğretmenlerimle alakalı. İki buçuk yıl rahmetli Halil Şahin öğretmenimden öğrenim gördük. Bu süre zarfında herkesin beden eğitimi yaptığı derslerde dahi bize matematik çalıştırırdı. Dolayısı ile matematik temelimizi sağlam oluşturdu. (O dönemler beden eğitimi yapan arkadaşlarımıza özeniyorduk. Sonradan anladık ki matematik hayatın kendisiymiş. Attığımız her adımda yaptığımız her işte mutlaka matematiğin etkili olduğunu gördüm.) Birinci sınıfta inanılmaz yaramaz bir öğrenciydim ve bu yaramazlığımı frenlemek için öğretmenim bana 2,5 yıl kadar sınıf başkanlığı görevini verdi.

Daha sonra Halil Şahin öğretmenimiz okul müdürü oldu, yerine İsmet Ekren öğretmenimiz geldi. O da tam aksine neredeyse bütün dersleri dışarıda yapmak isterdi. Yalnızca matematik alanında değil sosyal alanda da çok iyi bir öğretmendi. Müzik, sanat, spor her şeyde aktifti. Bu sayede dördüncü ve beşinci sınıfta düzenlenen müsamerelerde çok etkin görevler aldım. Bu öğretmenim sayesinde tiyatro, müzik, sanat gibi çok alanda bilgimiz arttı ve ilgimiz oluştu. Ayrıca sınavlarımızı test usulü yapar, sınav sonunda

kağıtlarımızı hiç toplamaz, cevapları okur ve karşılaştırmayı bize bırakırdı. O dönemler yine bunu fark etmemiştim ama öğretmenim bize duyduğu güveni bu şekilde göstermiş; “Size güveniyorum” demiş.

Bu gibi olayların iş hayatında akıl almaz boyutta etkili olduğunu düşünüyorum. Bu inşa sürecinde büyük rolü olan öğretmenlerime teşekkür ederim.

Ortaokuldan sonra ailemin bana ihtiyacı olduğu için ailem üniversiteye gitmemi istemedi. Bir şekilde iş hayatına atıldım. Hem çalışıp hem de hayallerimin peşinden koşmak için futbol hayatına başladım. İlk lisansım 1977 yılında kasabamın takımı olan Babadağspor'da çıktı. Futbola o kadar sevgim vardı ki her sabah kalkar sıkı antrenman yapardım. Yüz metreyi 11 saniyenin altında koşuyordum. Futbol hayatımı amatör olarak 22 yıl sürdürdüm.

Çocukluk döneminden beri içinde bulunduğum kültür sanat etkinlikleri ve uzun yıllar sürdürdüğüm spor hayatım sayesinde geniş bir çevre edindim ve bunun iş ve sosyal hayatımda büyük faydasını gördüm.

İş ve sosyal hayatınızda ailenizin nasıl bir etkisi oldu?

İş hayatıma yön veren tamamen babamdı zaten. Bana ihtiyacı olduğu için üniversiteye göndermedi. Ancak beni hayata hazırlama konusunda en önemli taşları özenle yerleştirdi. O, benim babamın ötesinde DOSTUMDU. Babam için tüm aşamalarına hakim olmak gerektiğine inanıyordu. Öyle ki, tüccarlık yapmak istiyorsan muhasebecilik de bilmek zorundaydın. Hatırlıyorum da beş ya da 6 yaşlarında kasabadan 40-50 simit alıp Yeniköy'e gider akrabalarımın satardım. Satamadığım üç beş simiti de babam alırdı. Dördüncü sınıfa geçtiğimde pazar alışverişlerini ben yapardım. Elimde pazar listesi ve 50 lira para ile hem ihtiyaçları alacağım hem de o paradan arttıracığım

ki harçlığım olsun. Babam bunları bilinçli mi yapardı bilmiyorum ancak iş hayatımın alt yapısını o dönemlerde oluşturduğunu görebiliyorum. Babam gibi annemin de hem iş hem de sosyal hayatım için güçlü farkındalıklar inşa ettiğini söyleyebilirim. Bir gün pazarda file ile alışveriş yapanlar görüp özendim ve pazar filesinden aldım. Aldıklarımın yarısını fileye kalanını da sepete koydum. Eve geldiğimde annem fileyi boşaltıp makasla kesti ve bana dedi ki, “Bir daha görmeyeceğim bunu. Senin aldığını alamayan insanlar var.” İnsanları tahrik etmekten, eksik hissettirmekten uzak durmamızı öğütlerdi.

İş hayatına başlama süreciniz nasıl oldu?

1974 yılında Babadağ'da bulunan Çeyiz Tic. Koll. Şti.'mizde çalışmaya başladım. 1979'a kadar orada hem ticaret konusunda hem de muhasebe konusunda alt yapı edindim. Ruhu şad olsun Mesut Oral abimden muhasebenin temelini öğrendim. 1979 yılının başında muhasebe eğitimimi geliştirmek için Denizli'ye geldim. Bir yıl sonra da ailem geldi. Askere gidip geldikten sonra da ailemin ortak olduğu bir şirkette muhasebe kısmında işe başladım. Ancak şirketin gidişatı iyi görünmüyordu ve fesih kararı aldık.

1984 yılında Yılmazlar Tekstil'i kurduk ve bir süre bu şirket üzerinden faaliyetimize devam ettik. 1994 yılında paralelde Başarı Tekstil'i de kurarak 2006 yılına kadar birlikte üretim gerçekleştirdik. Sonrasında da şirketleri birleştirerek Başarı Tekstil olarak tek çatı altında devam ettik. 1955-1994 yılları arasında toplamda 10-12 şirket 100 civarı da ortaklık çerçevesinde faaliyetlerimizi gerçekleştirdik. Hiçbir ortağımıza küsmedik ya da kötü ayrıldık. Çünkü bizim yaşam felsefemizde küsmek yok. İnsanlar birbirini elbette üzebilir, kırabilir ancak hepimiz hata yapabiliriz ve bu konuda fedakarlık yapmamız gerektiğini düşünüyorum. Eğer bunu yapmazsak ilişkilerin ve dostlukların uzun vadeli yürütmesi zorlaşıyor.

Başarı Tekstil'in hikayesini dinleyebilir miyiz sizden?

1994 senesinde 10 makineyle bu işe başladık. Organize Sanayi Bölgesi'nde kiralık yer arıyorum ama uygun bir yer bulamadım. Babam da şu an bulunduğumuz Göveçlik Bölgesi'nde çok güzel bir yer var dedi, geldik baktık ama her yer tarla. "Baba burası dağın başı, organize olursak gelip geçerken başkalarına gelen müşteri bize de gelir. Bir şekilde iş yaparız. Ancak buraya kim gelir" dedim. Babam da, "sen malını mal yaparsan müşteri seni dağ başında da bulur. Malını mal yapmazsan bayram yerinde de olsan bir kere gelmez." Babamın bu sözünden sonra buraya yerleştik. Doğru düzgün sermayemiz olmadığından ikinci el tezgahlar aldık. Anlaşmasını da dövizle yaptık. O dönemde çok iyi olduğunu düşündüğüm bir anlaşmayı tez canlılığımdan dolayı hemen kabul ettiğim için 250 bin dolardan olduk. O 250 bin dolar birçok şey değiştirecekti belki hayatımda. Bu olaydan çıkarımım da şu oldu; "her ne olursa olsun %100 emin dahi olsan, kendine düşünecek bir zaman ayır."

Aldığımız tezgahların dilinden anlamıyoruz. Denizli'de böyle tezgah olmadığından ara eleman da hiç yok. Kendi ekibimizi toplayıp İzmir Pamuk firmasına eğitime gönderdik. Sonrasında da orada dokuma şefi olan Ferit Bey'i "bu makinelerin dilinden sen anlarsın" deyip bünyemize aldık.

1998 yılında ISO9000 eğitimi veren iki kişi geldi. Manuel yürüttüğümüz her işi sistemleştirmek için bize eğitim verecekler. 14 ay sürecek olan eğitim için toplamda 14 bin dolar ödeyeceğiz. Ekip arkadaşlarıma danıştım. "Eğitim güzel hoş da bizim bunu ödeyecek paramız yok" dediler. "Arkadaşlar, biz yeni bir firma sayılırsınız ve sisteme ihtiyacımız var. İleride bunu yapmaya kalkarsak uyum sağlamakta zorlanırsınız. Onun için başında bunu yapalım" diyerek ikna ettim. Aradan iki ay geçti Rusya Krizi yayılınca, eğitimi iptal edelim dedik. Eğitimi aldığımız firma da siz eğitimi tamamlayın ödemesini sonra yaparsınız dediler. Böylece eğitimi zor da olsa tamamlamış olduk.

Kriz döneminde durumlar çok kötü, 65 makineden yalnızca 4-5 tanesi çalışıyor. Ekip arkadaşlarımdan hiçbirini işten çıkarmamak için eşe dosta başvurdum. Rahmetli İsmail Değirmenci babama, kasalar da depolar da emrinizde dedi. Yangına su serpilmiş gibi oldu içimiz. Aradan 3-5 gün geçti İstanbul'dan bir arkadaşım ile konuştuk. Bizim ürettiğimiz kumaşlardan arayan bir firma varmış, biz günlük 14 bin metre kumaş üretiyoruz, onların günlük ihtiyacı 280 bin metre. Dediler ki, "sen ürettiğin tüm kumaşı bize gönder, yarın bir gün piyasa açıldığında eski müşterilerin kumaş almak isterlerse onlara da mal ver. Lakin bizi bırakacağın zaman bize önceden haber ver." Bu hayatımın en önemli dönüm noktalarından biriydi. İşlerimiz çok iyi oldu, eski firmalarımız tekrardan geldi.

2001 krizinin ardından da Pakistan'dan ucuz ürünler geliyor rekabet olasılığı düşük. Ham kumaş üretimi dışında artık farklı bir şey yapalım dedik ve ev tekstiline girdik.

İssimo markası doğdu...

2004 yılında kendi ismimden yola çıkarak, İtalyanca en iyi ve çok güzel anlamlarına gelen kelimelerden türettiğimiz İssimo markasını yarattık. Karikatürist Mehmet Selçuk da markanın logosunu tasarladı.

Başlarda satışta hayal kırıklığına uğradık çünkü üst segment ürünler yaptığımız için insanlar geri durdu. Fuarlara katıldık, herkes harika şeyler yapmışsınız diyor ama kimse almıyor. Bu sebeple daha ticari ürünlerle satışımızı destekledik. İstanbul'da Home Sweet Home firmasından satış konusunda destek istedik ve yaklaşık 10 ay kadar Türkiye'deki satışlarımızı onlar yaptı. Sonrasında satışı kendimiz devraldık ve işin perakende kısmına girdik. Home Sweet Home İssimo'nun görünür yüzü için bize çok avantaj sağladı ve sonrasında Türkiye genelinde 272 adet bayi oluşturduk, 14 ülkeye kendi markamızla ihracat yapmaya başladık.

Ben hiçbir zaman ucuz ürün üretip daha çok satma derdinde olmadım. Ekip arkadaşlarıma da hep şunu söyledim: "Biri size malınız çok pahalı derse rahatsız olmayın. Ancak



dikişiniz hatalı, ipliğiniz kötü derse işte o zaman rahatsız olun. Biz herkesin yaptığını yapmıyoruz biz özel ürünler yapıyoruz."

Hayatınızın dönüm noktası diye adlandırdığınız bir an var mı?

1989 yılına kadar neredeyse hiç kitap okumayan bir insandım. Bir gün Hıncal Uluç'un köşe yazısını okuyorum. Karikatür de olsa, resimli roman da olsa okuyun diyordu. İlgimi çekti ve bir kitapçıya gittim. "Ben hiç kitap okuyan birisi değilim, bana bir kitap verebilir misiniz?" dedim. Kitapçı bana Henri Charrie'nin Kelebek isimli romanını verdi. Kitap, bir kürek mahkumunun hapisten kaçışını anlatıyor. 3-4 günde bitirip yeniden gittim. "Bu kitap çok güzelmiş bana bir tane daha kitap verir misiniz?" dedim. Yaşar Kemal'in İnce Mehmet serisini verdi. Dört cilt kitabı okudukça uçuyorum. Oradan oraya geçerken süreç beni dünya klasiklerine götürdü. Hayata bakış açım değişti. Etkilendiğim kitaplar olduğunda sürekli birilerine önerir ya da hediye ederim.

Konkordato kararını nasıl aldınız? Müşterileriniz ile ilişkileriniz bu süreçten nasıl etkilendi?

Bu kararı almak çok kolay değildi. Maalesef iş yaptığımız arkadaşları mağdur ettiğimizin ve üzdüğümüzün farkındaydık ama bu kararı almasaydık onlara olan borçlarımızı hiçbir zaman ödeyememiş olacaktık. Ne yazık ki iş hayatının içerisinde bu tür iniş ve çıkışlar olabiliyor.

Süreç de şöyle oldu; 2013 yılında büyük bir yatırım yaptık bu sebeple de bankalara krediyle uzun vadeli döviz borçlandık. İlerleyen süreçlerde döviz çok arttı. Borçlarımızı kısa vadede döndüremeyecek duruma geldik ve mecburen konkordato kararı almak zorunda kaldık. O dönemde borçlu olduğum firmalar ve şahıslar bizi hiç üzmediler, daha destek oldular. Aynı şekilde mal sattığımız müşterilerimiz de bizden alımlarını daha da artırdılar. Dolayısı ile üretimimiz hiç aksamadan devam etti. Çalışanlarımızla birlikte omuz omuza yürüdük. Şu an tüm borçlarımızı ödeyebileceğimiz bir yapıya kavuştuk. Bu süreçte inanılmaz deneyimler elde ettik. İtibarın hem iş hem de sosyal hayatta ne kadar değerli olduğunu gördük. Bizi bugünlere getiren çok çalışmamızın yanında aynı zamanda itibarımızmış onu anladık.

"Keşke" dediğiniz şeyler var mı?

Şu hayatta iki tane keşkem var birisi profesyonel futbolcu olmak isterdim, normalde mütevazı insanım ancak bu konuda çok iyiydim. Diğeri ise üniversitenin havasını solumak isterdim.

Bu vakitten sonra futbol hayatı için bir şeyler yapamam tabi ki o her zaman bir şekilde hayatımda var ama üniversiteyi okuyamamış olmamın açıklarını kendimi geliştirmekle gidermeye çalışıyorum.

Eğitim, sanat ve yardımlaşma konularındaki özverinizi biliyoruz. Ancak biraz da sizden dinlemek isteriz. STK'lardaki faaliyetlerinizden, şirketteki eğitim ve sanat alanındaki uygulamalarınızdan biraz bahsedebilir misiniz?

1999 yılında sivil toplumla tanıştım. DETGİS ve ardından İhracatçılar Birliği'nde iki dönem Yönetim Kurulunda yer aldım. Sonrasında Denizli Sanayi Odası'nda 10 yıl Müjdat

Keçeci'nin yardımcılığını üstlendim. İki dönem BASİAD Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüttüm.

Şirket olarak 7 yıl Laodekeia kazısının kahvaltısı sponsorluğuna destek verdik.

Bunların yanında iş yerimizdeki en önemli değerlerden birisi eğitim. Çalışanlarımızın kendilerini geliştirmeleri için her türlü eğitimleri almasını destekliyoruz. İster yurt içi, ister yurt dışı, kısa ya da uzun vade olsun mesleki anlamda gelişmeleri için onlara fayda sağlayacak tüm eğitimlere katılmalarını istiyoruz. Mesleki eğitimin yanında kişisel gelişimlerini destekleyecek eğitimler almaları konusunda da destek veriyoruz. Bir de arkadaşlarıma hep derim, "destek isteyen herkese yardımcı olun, bilgi paylaştıkça güzel. Başka birine öğretmenin hiç zararı olmaz." Bir gün arkadaşım dedi ki, "çalışanlarına bu kadar masraf ediyorsun. Yarın, bir gün ayrılırlarsa ne yapacaksın?" Ben de, "Benimle mutluysa neden gitsinler? Eğer gideceklerse de gittikleri yere faydaları olur. İnsan olmak önemli. Bu şehirde yaşıyorsam bu şehir için bir katkı olması lazım. Yoksa yeşil gelir sarı giderim. Paylaşmak insanın özünde vardır, paylaştığında mutlu olursun" dedim. Ayrıca, bu şehirde para kazanan insanların kazançlarının bir kısmını şehrin kültürel, sanatsal, çevresel gelişimi için harcamalarının bir erdem olduğunu düşünüyorum.

Eğitimin yanında okumayı çok sevdiğim ve çalışanlarımla da bu sevgimi paylaşmak istediğim için yılda 3 kez kitap dağıtımı gerçekleştiriyorum. Şehrimizde yapılan eğitim alanındaki etkinlikleri desteklemek amacıyla sponsorluklar üstleniyoruz. Bunlardan en değerlilerinden birisi rahmetli Doğan Cüceloğlu etkinliğidir.

Her yıl koleksiyonlarımızın mutlaka bir teması oluyor, yalnızca üretmek için üretmiyoruz. Sürdürülebilir bir yaşam için farkındalık oluşturmak zorundayız ve biz iş insanları hayata dokunan projeler üretmek zorundayız. Biz de koleksiyonlarımızı oluştururken nerelere dikkat çekebiliriz diye düşünüyoruz. Örneğin, geçtiğimiz koleksiyonlarımızdan biri "ekoloji ve teknoloji" idi ve bu konuda ülke çapında bir karikatür yarışması düzenledik. Bir başkası, tarihi eserlerimize sahip çıkmak adına bugüne dek yurt dışına kaçırılan eserler için düzenlenen reklam kampanyalarına destek verdik ve yine konu ile ilgili farkındalık yaratmak amacıyla Antik isimli koleksiyonumuzu oluşturduk.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?

Sıkıntılı zamanlarımda şu dizelere sığındığım hep olmuştur. "Hiçbir şey görüldüğü gibi değildir, Fırtınalı kışın arkasındadır bahar. Tırtılda gizlenir o güzelim kelebek, Çile ve ıstırapla gelir insana gerçek huzur. ASLA ÜMİTSİZLİK YOK Rüzgar kış geceleri şiddetle uğuldarken, Filizleneceğim diye ürperir küçük tohum".

BOZKURT

Hambat Ovası'nda Ege insanının sıcaklığı, İç Anadolu insanının kararlılığı, muhacir kültürünün misafirperverliği ve Yörüklerin çalışkanlığı ile harmanlanmış, doğal güzellikleri ve kültürel mirası ile mutlaka görülmesi gereken bir ilçe Bozkurt. İlçenin tarihini ve ilçe faaliyetlerini Bozkurt Belediye Başkanı Birsen Çelik'ten dinledik.



Birsen Hanım ilçenin tarihi ve coğrafi yapısı hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

İlçemiz, halk arasında 93 harbi diye bilinen 1876-1877 Osmanlı-Rus savaşı sırasında, Balkanlardan göç eden Türkler tarafından (çoğu muhacir, bir kısmı Türkmen yani Yörük) 1876 yılında Hambat Ovası'nda kurulmuştur. Hambat adı Selçuklularca kurulan Han-Abat Kervansarayı'ndan gelmektedir. Kurulduğu yıldan 1955 yılına kadar köy statüsünde bulunan ilçemiz, 1955 yılında bucak, 1956 yılında ise belediye, 1990 tarihinde yürürlüğe giren kanun ile de ilçe olmuştur. İlçemizde 19 tane mahallemiz var. Denizli'de muhacir olan tek ilçe Bozkurt.

Biz burada muhacir ve Türkmen mozaikiyiz. Muhacirlerin temizliğini, Yörüklerin çalışkanlığını harmanlamış bir ilçeyiz. Asayiş bizde çok önemli değildir çünkü temiz toplumda asaya gerek olmaz. Herkesin balkon kapıları açıktır, anahtar kapıların üzerinde durur. Eski mahalle kültürleri buralarda hala yaşıyor, dilerim ki hiç bozulmaz.

İlçenin turizm alanındaki faaliyetleri ve planları nelerdir?

İlçedeki turizm faaliyetleri yavaş yavaş olacak. İlçemiz İpek Yolu üzerinde olduğu için pek çok hanlar vardı. Kurulduğumuz Hambat Ovası'ndan geçen kervanlar bizim hanları görünce "hana bak" derlermiş. Bu da zamanla Hambat'a evrilmiş. O dönemlerde muhacirler deli orman bölgesinden gelirken kendi bölgelerine has bir şeyi getirmek istemişler ve orada yetişen lale soğanlarını ceplerine koyup getirmişler. Şu an bölgemizde yetişen bu laleler deli orman bölgesindeki ters lalelerin aynısı. Kısa zamanda hemen açar, söner. Fakat açtığında da güzellik yaratır. Endemik bir bitki olan ters lale ayı zamanda mitolojik bir bitki olma özelliğini de taşıyor. Hikayesi ise özetle şöyle lale normal açarken İsa çarmıha gerildiği günün ertesinde ters açmaya başlamış. İlçemizde Hayrettin Bölgesi'nde pandemiye kadar her yıl ters lale şenliği yapılırdı.

İlçenin ismi hakkında rivayetler:

Bozkurt adı Cumhuriyet döneminde kullanılmaya başlanmıştır. Bu adın da Gazi Mustafa Kemal Atatürk tarafından verilmiş olduğu ileri sürülmüştür. Mustafa Kemal Atatürk'ün yapmış olduğu yurt gezilerinden birinde Mahmudiye ve Hamidiye köylerinin yanındaki istasyon da durup, köylülerin Balkanlardan savaş nedeniyle göç ettiklerini ve sıkıntılarını anlatması üzerine, "Sizler Orta Asya'dan Anadolu'ya, Anadolu'dan Balkanlara, Balkanlardan tekrar Anadolu'ya göç ettiniz. Onun için sizler gerçek Bozkurtlarsınız. Bu iki yakın köyü birleştirip, Bozkurt adını koyun Mahmudiye ve Hamidiye iki mahalle olarak kalsın" ifadelerine dayandırılmıştır.

Turizm konusundaki planlarımız ise; Çökertme Gölü, Sülüklü Göl gibi göllerimizin bulunduğu ve Kara Göl dediğimiz alanda bulunan ve 300-500 senelik anıt ağaçlara ev sahipliği yapan alanı değerlendirmek. O alan sit alanı olduğu için dokunulmuyor. Bunun yanında 1500-2000 metre boyunda Karakısıık Kanyonumuz var. İçinde Emir Çayı'nın başlangıç noktası bulunuyor ve kanyondan Acipayam-Tavas Ovası'na geçilebiliyor. Birinci Dünya Savaşı zamanında Acipayam-Tavas Bölgesi'ne silah yapımı için keresteler taşımak amacıyla demiryolları inşa edilmiş. O demiryollarının kalıntıları hala mevcut. Bu alanları değerlendirmek ve duyurmak istiyoruz.



İlçenin coğrafi işareti var mı?

Şu an için yok ancak bu konu ile ilgili iki tane çalışmamız var. Bunlardan ilki muhacir somunumuz (muhacir kolacı) diğeri de baharat olarak kullanılan Hambat biberimiz.

İlçenintarımvehayvancılıkfaaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

İlçemiz her ne kadar Ege Bölgesi'nde de olsa rakımımız 900'lerde. Bu nedenle biraz daha İç Anadolu iklimine sahibiz. Tarım ve hayvancılık çok yaygın. Özellikle hayvancılık. İnsandan çok hayvan nüfusumuz var. Haliyle hayvancılık

15 DENİZLİ'NİN İLÇELERİ



faaliyetlerinde kullanılan bitkiler daha fazla yetiştiriliyor. Son zamanlarda Alikurt tarafına doğru gittikçe meyvecilik ve ceviz çok önemli hale geldi ve hepsi birinci sınıf oluğu için direkt ihraç ediliyor.

Eğitim, kültür ve sanat alanındaki faaliyetlerinizden de bahsedebilir misiniz?

Aydın bir toplum olduğumuz için bu konuda çok sıkıntı yaşamıyoruz. Nüfusumuzun %52'si kadın %48'i erkek. İlçemizde sivil havacılık bölümü olan bir tane meslek yüksekokulumuz bulunuyor. Önümüzdeki dönemlerde pekçok alanda yapmayı planladığımız projelerimiz mevcut ancak şimdilik bekliyoruz.

Bunların yanında 28-29-30 Ağustos'ta "Enerji ve Kültür Festivali" düzenleyeceğiz. Bizim için güneş enerjisi çok önemli. Yönetime geçtiğimizde ilk yaptığımız işlerden birisi 2015 yılında güneş enerji santralimizi açmaktır. Yenilenebilir enerjiyle o kadar ileriye gittik ki tarımsal sulamada güneş enerjisinden sağladığımız elektriğin çiftçiye ücretsiz verilmesi için uğraşıyoruz. Biz tarım memleketiyiz, sulu tarım yapmak çok önemli ama en önemli şey elektrik olduğu ve çiftçiler faturaları ödeyemediği için kuru tarım yapıyorlar. Biz de bu elektrik giderini minimize ederek insanların yine 2 ürün alabildiği 3 ürün alabildiği tarımsal sulamayı hayata geçireceğiz. Festivalde bu çalışmalarını anlatacağız. Aynı zamanda muhacir ve Türkmen kültürümüzü öne çıkaran festival olsun istedik. Bu sebeple kendi esnafımız dışarıdan gelen insanlara satış yapacak, dışarıdan satıcı almayacağız ve kendi ağız tatlarımızı kendi kültürümüzü, kendi özelliklerimizi vurgulayacağız.

En önemli projelerinizden biri olan Kadın Kooperatifini kurmaya nasıl karar verdiniz?

Aslında biz bu kooperatifi kurmaya pandemiden önce karar vermiştik. Ancak pandemi başlayınca yavaşladık. Burada amacımız üretim. Üretim olmalı ki kadınlar, üretimin şemsiyesi altında kendi ayakları üzerinde basabilsin, kendileri para kazanabilsin, birey olmanın farkını yaşayabilsin. Sistem pandemi nedeniyle biraz kör ve aksak yürüdü fakat şimdi daha hızlı şekilde ilerliyoruz. Kooperatifimizin satış reyonları yolun üstünde açıldıktan sonra daha profesyonelce kurumsal bir yapıda olacağız. Yoldan geçen 14 bin aracı durdurmakla ilgili çalışmalarımızı ona göre yapacağız.



Doğal Güzellikler

Karagöl ve Sülüklügöl

Çambaşı Köyü'nden yürüyüşler düzenlenen bu iki göl asırlık ağaçları, su kuşları ve sazlıklarıyla birlikte sakin bir evren oluşturur. Köyün güneybatısında, köye beş kilometre uzaklıkta yer alan Karagöl 1250 metre yükseklikte yer alan bir heyelan-set gölü. Yüksek rakımı ile dağ gölü suyu özelliği gösterir, kar ve yağmur sularıyla beslenir. Gölün etrafı mesire yeri olarak düzenlenmiştir. Sazlıklarla aralanan berrak sularıyla karaçamların ve ardıçların arkasında ziyaretçilerini bekler.

Karagöl'ün alt komşusu sayılabilecek kadar yakınıdaki Sülüklügöl de Karagöl'ün sularıyla beslenerek daha alt bir rakımda yer alır. Özellikle güneybatısında güzelleşen göl, içinde göl yaratıkları gibi duran heykelsi ağaçları ve ağır ağır kararan lacivert sularıyla bir günü daha tamamlar.

Karakısık Kanyonu

Karakısık Kanyonu İnceler'in kuzey doğusunda, mahalleye yedi kilometre uzaklıkta Emir Çayı'nın doğduğu bölgede yer alır. En derin yeri dört metre ve yüksekliği 200 metre olan kanyonun tabanı geçirgen (agrea) kum ile kaplıdır. Bu geçirgen tabaka kanyon içerisindeki beş metreden başlayıp aşağılara inildikçe 150 metre derinliğe kadar ulaşır. Kanyon bu coğrafyanın büyüleyici güzelliklerinden biri; zaman zaman suyla buluşur, farklı zamanlardan izler taşır. Bir zamanlar kestirme bir yol olarak içinden kervanların geçtiği kanyon, tarih boyunca inceler bölgesinden Acıpayam, Tavas ilçeleri arasında geçit olarak kullanılmıştır. 1800'lü yıllarda döşenen rayların üzerinden dağdan Beylerli'deki ağaç fabrikasına taşınan ağaçların güzergahı olmuştur. Ray yuvalarının izine hala rastlamak mümkündür. Kayalıklarındaki fosiller, taşlaşmış kemikler kanyonun farklı zamanlarına tanıklık eder. Kurtuluş savaşı zamanında da kanyonun cephane ve silah taşımak için kullanıldığı bilinmektedir.

Kültür Varlıkları

Çambaşı Tümülüsü

Asırlık karaçamlara, Kırtaş Tepesi'nde ve Koca Yayla'da anıt ağaçlara ev sahipliği yapan Çambaşı Mahallesi'nde bulunmaktadır. Frigya bölgesinde, MÖ 7'nci yüzyıldan bu yana kullanılan tipik tonozlu Tümülüs mezar tipindedir. Batı duvarı define avcıları tarafından tahrip edilmiştir. Mevcut yüksekliği 6.5 metredir. Tümülüsün üzerinde küfeki taşından yapılmış dromos, ön oda ve mezar odasından oluşur. Duvarlarında herhangi bir fresk izi yoktur. Tümülüs bölgesinde bulunan seramiklere ve mezar odasının örgü tekniği değerlendirildiğinde buranın Roma Dönemi'ne ait olduğu belirtilmektedir.

Beş Parmak Dağı Tapınak Alanı

Bozkurt Ovası'na hakim dördüncü tepe ile Çalça Tepesi olarak bilinen beşinci tepe arasındaki bloklardan oluşan kalıntılar, Roma Dönemi'ne tarihleniyor. Tapınak, I. Derece Arkeolojik Sit olarak tescilli.

İnceler Tekkesi ve Dede Yatırı

İnceler'de mezarlığın içinde İnceler Tekkesi olarak adlandırılan ve ormanlık bir tepenin üzerinde köylülerce "dede" denilen iki ayrı dede yatırı bulunmaktadır. Kitabeleri bulunmasa da etrafı taşlarla ve çitlerle sarılmış, ağaçlar arasındaki yatırı çocuğu olmayanların adak adamak ve yağmur duasına çıkmak isteyenlerin ziyaret ettiği biliniyor. İnceler sakinleri yatırın olduğu yerden bir çöp dahi almanın bile başlarına felaket getireceğine inanıyor.

Ali Dede Yatırı

Ali Dede Yatırı'nın, bulunduğu yerdeki çam ormanının kamu amacının dışında kullanımına izin vermediği, ormandan kendi özel amaçları için fayda temin etmek isteyenleri uyardığı, hatta onları cezalandırdığı anlatılmaktadır. Bu nedenle Dutluca köyünde kamu amacı dışında yatırın bulunduğu çam ormanından bir kozalak dahi koparılmamaktadır. Ali Dede'nin bir asker olduğuna, şu anda bulunduğu yerde şehit düştüğüne ve içinde yatdığı ormanı koruduğuna inanılır.

Nostalji

Cengiz Akhisar'ın
Katkılarıyla



Azim Civata - 1982



Seyran Gıda - 1984



Uygar Motor Temel Atma Töreni
- 1976



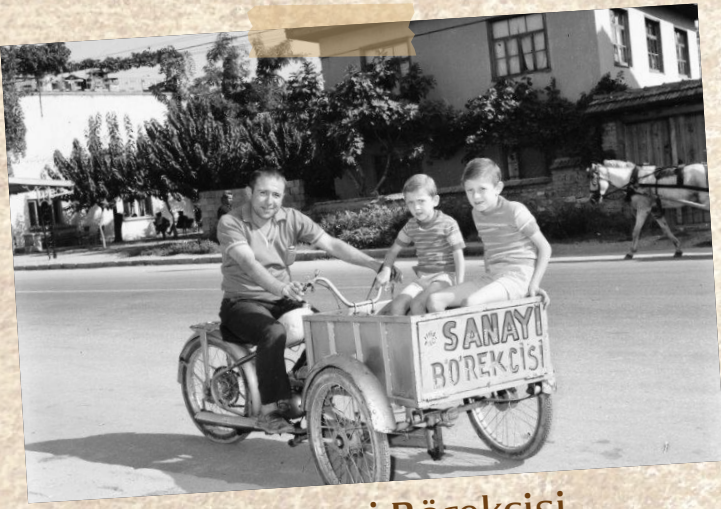
Abalıoğlu Yem 1990'lar



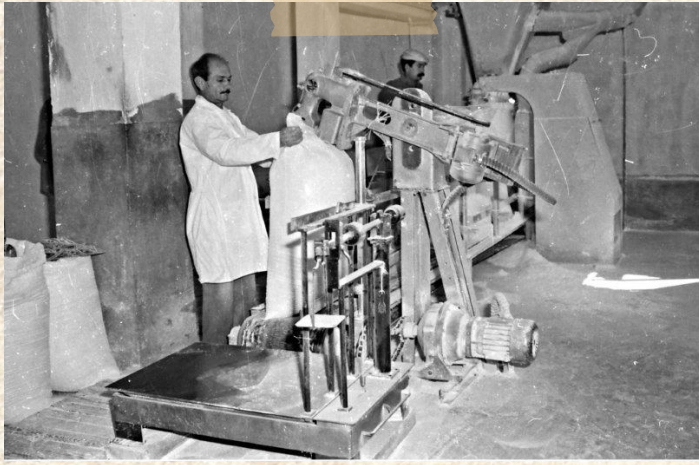
Deba Denizli Basma Boya Sanayi



Pamukkale Şarapları - 1970



İstiklal Cad. Sanayi Börekçisi



İnceoğlu Un Fabrikası - 1980



Bir Emek Televizyon Fabrikası - 1975



Denizli Sanayi Bölgesi - 1982



Denizli Plastik San. ve Tic A.Ş - 1981